



SKOGSMÄSTARPROGRAMMET
Examensarbete 2016:34

Generationsskiftesundersökning i Uppsala län

Alternation of generations in Uppsala County



Axel Arvidsson

Generationsskiftesundersökning i Uppsala län

Alternation of generations in Uppsala County

Axel Arvidsson

Handledare: Eric Sundstedt, SLU Skogsmästarskolan

Examinator: Staffan Stenhag, SLU Skogsmästarskolan

Omfattning: 15 hp

Nivå och fördjupning: Självständigt arbete (examensarbete) med nivå och fördjupning G2E med möjlighet att erhålla kandidat- och yrkesexamen

Kurstitel: Kandidatarbete i Skogshushållning

Kurskod: EX0624

Program/utbildning: Skogsmästarprogrammet

Utgivningsort: Skinnskatteberg

Utgivningsår: 2016

Elektronisk publicering: <http://stud.epsilon.slu.se>

Serienamn: Examensarbete/SLU, Skogsmästarprogrammet

Serienummer: 2016:34

Omslagsbild: © Stephan Berglund, Scandinav.se

Nyckelord: generationsskifte, överlåtelseformer, Mellanskog



Sveriges lantbruksuniversitet
Skogsvetenskapliga fakulteten
Skogsmästarskolan

FÖRORD

Detta examensarbete är den sista delen av min skogsmästarutbildning. Det skrivs i ämnet skogshushållning som innefattar 15 högskolepoäng.

Arbetet har gjorts som en enkätundersökning i Uppsala län med Mellanskog som uppdragsgivare. Enkäterna har skickats till både skogsägare som är medlemmar i mellanskog och icke medlemmar.

Syftet med detta examensarbete har varit att ta reda på hur många skogsägare, 60 år eller äldre, som har tänkt sig ett generationsskifte inom 15 år. Dessutom få svar på andra frågor i den processen som t.ex. hur och vilken form av hjälp och rådgivning som kan komma att behövas.

Jag skulle vilja tacka Mellanskog som har låtit mig genomföra detta examensarbete. Ett stort tack till Mari Törrö, min handledare på Mellanskog som hjälpt mig under arbetet. Jag vill även tacka min handledare Eric Sundstedt på Skogsmästarskolan.

Huddinge, augusti 2016

Axel Arvidsson

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

Förord.....	iii
Innehållsförteckning.....	v
1. ABSTRACT.....	1
2. INLEDNING.....	3
2.1 Syfte.....	3
2.2 Frågeställningar.....	3
2.2 Planering av generationsskifte.....	4
2.3 Arbetsgång vid generationsskiftesplanering i 7 steg.....	5
2.3.1 Fastställa parternas intresse och önskemål.....	5
2.3.2 Kartlägga föräldrarnas ekonomiska situation.....	6
2.3.3 Bestäm övertagarens möjliga skuldsättning.....	6
2.3.4 Planera föräldrarnas ekonomi efter överlåtelsen.....	6
2.3.5 Bestäm förmögenhetsöverföringen till övertagaren och kompensationsutrymme till syskon.....	6
2.3.6 Utforma och välj överlåtelsealternativ.....	6
2.3.7 Genomförande av generationsskiftet.....	7
2.4 Ungas syn på skogen och problematiken.....	7
2.5 Överlåtelseformer.....	7
2.5.1 Köp.....	7
2.5.2 Gåva.....	8
2.5.3 Arv och testamente.....	8
2.6 Faktorer som påverkar valet av överlåtelseform.....	9
2.6.1 Skattemässiga resultatregleringar kopplade till generationsskifte..	9
2.6.2 Andra faktorer att ta hänsyn till vid valet av överlåtelseform.....	11
2.6.3 Köp eller gåva.....	12
3. MATERIAL OCH METOD.....	13
3.1 Enkätens utformning och urval.....	13
3.2 Utskicket och registrering av enkäten.....	13
4. RESULTAT.....	15
4.1 Svarsfrekvens från medlemmar och icke medlemmar.....	15
4.2 Bakgrundsvariabler.....	15
4.3 Fastigheten om 15 år.....	19
4.4 Rådgivning.....	22
4.5 Nästa generation.....	25

5. DISKUSSION	27
5.1 Enkäten.....	27
5.2 Enkätens svagheter	28
5.3 Analys och diskussion av resultatet.....	28
6. SAMMANFATTNING	31
7. REFERENSER.....	33
7.1 Publikationer.....	33
7.2 Internetdokument.....	33
8. BILAGOR.....	35
Bilaga 1 – Enkät	35
Bilaga 2 – Missivbrev	37
Bilaga 3 – Påminnelsebrev.....	38
Bilaga 4.....	39
Bilaga 5.....	40
Bilaga 6.....	42
Bilaga 7	43

1. ABSTRACT

The purpose of this thesis has been to find out how many forest owners , that are planing a generational change within 15 years. And in addition, answers to other questions in the process for example how and what form of help and advice that perhaps are needed. The thesis focus agegroup was 60 years and older.

The thesis has been made as a survey in Uppsala County with Mellanskog as the client. Questionnaires have been sent to both forest owners who are members of Mellanskog and non-members.

The results show that more than half of the forest owners will make a generational change within 15 years and the major reason is that the next generation will take over.

2. INLEDNING

I Sverige är antalet enskilda skogsägare cirka 329 500 där de tillsammans äger drygt 11,5 miljoner hektar skogsmark, vilket är ungefär 50 procent av Sveriges totala skogsmarksareal. Inom de närmaste 5 åren kommer ett skogsmarksvärde på cirka 77 miljarder kronor byta ägare, denna summa motsvarar ungefär 1,5 miljoner hektar skogsmark (Skogsbarometern, 2015).

Idag är mer än en tredjedel av skogsägarna i landet över 65 år vilket leder till att utbudet av fastigheter kommer att öka inom en snar framtid. Innehavstiden av skog är för privata personer cirka 30 år.

Förvärv av skogsfastigheter har traditionellt skett inom familjen, ett så kallat generationsskifte. Än idag är familjeöverlåtelse den vanligaste typen av förvärv.

Ett generationsskifte innebär att fastigheten överförs inom familjen, där den yngre generationen tar över efter den äldre. Överlåtelsen behöver inte ske från föräldrar till barn men ett nära släktskap skall det vara.

Generationsskiftet påverkar de inblandade parterna, inte bara överlåtaren och övertagaren utan närstående och eventuella syskon. Det som påverkar är exempelvis de iblandades framtida inkomster, önskemål och levnadsvillkor (Bertholdsson m.fl., 2014).

2.1 Syfte

Denna studie görs i samarbete med Mellanskog och bygger på 300 enkätutskick i Uppsala län. 150 enkäter har skickats till medlemmar och 150 har skickats till icke medlemmar. Syftet med arbetet är att ta reda på hur många skogsägare, 60 år eller äldre, som har tänkt sig ett generationsskifte inom 15 år. Dessutom vill studien få svar på andra frågor i den processen som t.ex. hur och vilken form av hjälp och rådgivning som kan komma att behövas.

2.2 Frågeställningar

Följande frågor förväntas bli besvarade:

- Hur många skogsägare som är 60 år eller äldre planerar ett generationsskifte eller att sälja på den öppna marknaden de närmaste 15 åren?

- Vilka är de avgörande faktorerna för att man börjat planera ett generationsskifte respektive inte gjort det (ex åbo/utbo, köpt/ärvt fastigheten, ekonomi, hälsa, familjesituation, nästa generations vilja att ta över etc.)
- Vilka är nyckelfaktorerna för att öka intresset för att generationsskifta de närmaste 15 åren?
- Vilka är de avgörande faktorerna när de ska välja rådgivning/hjälp i samband med generationsskiftet?
- Hur många av skogsägarna vet vart de skall vända sig för att få hjälp med ett generationsskifte?
- Har skogsägarna någon närstående som vill ta över fastigheten och vad skulle kunna öka intresset för nästa generation att ta över?

2.2 Planering av generationsskifte

Hur skogsfastigheten ska överlåtas är en fråga som är viktig för alla som äger skog. Ofta tar ett generationsskifte lång tid på grund av de många och viktiga frågorna man måste ta ställning till. Generationsskiftet ska leda till att alla i familjen är nöjda, både idag och i framtiden, och att alla familjemedlemmars önskemål tas upp och tillvaratas i så stor utsträckning som möjligt (Bucht m.fl., 1990).

Planeringen och genomförandet av ett generationsskifte ställer höga krav på kompetens i frågor angående värdering, ekonomi, skatte- och civilrätt. Detta leder i de flesta fall till att en kompetent rådgivare bör tas in som i sin tur även tar hjälp av specialister inom de olika områdena. Vid genomförandet av generationsskiftet kan ibland osämja uppstå mellan familjemedlemmar vilket gör att det blir svårt att komma överens i vissa frågor. Rådgivaren fungerar då ofta som samtalspartner och idégivare för att komma till bukt med dessa frågor (Bertholdsson m.fl., 2014).

För att allt ska gå rätt till i ett generationsskifte och alla inblandades intressen ska vara möjliga att tillgodose gäller det att börja planera i tid då chanserna för ett bra resultat ökar avsevärt. Det som i vissa fall händer, på grund av att generationsskiftet är en stor och omfattande fråga är att skiftet skjuts upp. Detta kan leda till ett generationsskifte som genomförs på kort tid och inte blir hållbart i längden (Jordbruksaktuellt, 2012, Länk A).

Som tidigare tagits upp är det viktigt med en lång framförhållning vid ett lyckat generationsskifte. Nedan listas en rad anledningar till detta.

- Planering av det framtida boendet för både överlåtare och övertagare kan kräva lång tid av förberedelse.

- Skog som är avverkningsmogen kan anpassas till generationsskiftet.
- Ett bra generationsskifte måste de flesta gångerna ske i flera steg.
- I samband med överlåtelsen av skogsfastigheten finns många frågor angående skatte- och civilrätt som ska undersökas.
- Frågor angående nya lån, kalkyler och driftsekonomska planer tar i de flesta fall tid att lösa.
- Överlåtarens (ofta föräldrarnas) dåliga pensionsskydd kräver flera år av framförhållning.
- Skattemässiga fonderingar behöver ofta anpassas.

Ett generationsskifte av en skogsfastighet berör betydligt fler än vad man oftast tror. Många påverkas av skiftet. Som tidigare tagits upp påverkas inte bara överlåtaren och övertagaren utan även resterande familjemedlemmar påverkas. Även samhället har ett inflytande men då framförallt utifrån skatte- och civilrättsliga lagar. Andra intressenter man kan behöva ta i beaktande vid ett generationsskifte är bland annat banker, grannar, leverantörer och kommuner (Bertholdsson m.fl., 2014).

2.3 Arbetsgång vid generationsskiftesplanering i 7 steg

Det är svårt att säga hur ett generationsskifte ska ske eftersom det ofta skiljer sig mycket från fall till fall. De flesta överlåtelseerna följer dock en viss arbetsgång (Jordbruksaktuellt, 2005, Länk B). Denna arbetsgång som beskrivs nedan används på många arbetsplatser där man arbetar med generationsskiftesrådgivning. Denna arbetsgång syftar till en familjeöverlåtelse i 7 steg där företaget är avsett att föras över till ett av barnen i en familj med flera syskon (Bucht m.fl., 1990).

2.3.1 Fastställa parternas intresse och önskemål

Vid ett generationsskifte är de olika intressena och önskemålen startpunkten. I de allra flesta fall av familjeöverlåtelse så är föräldrarna överlåtarna till det barnet, övertagaren, som ta över fastigheten. I regel finns det en tredje part i detta sammanhang, syskon och andra arvstagare.

Eftersom det är föräldrarna som har de mest angelägna besluten att fatta i början så har de huvudkontakten med rådgivaren. Rådgivarens uppgift blir att uppfylla parternas intressen så gott det går. Då det ofta finns olika intressen från parterna och det är mycket pengar de handlar om kan det vara en svår uppgift (Bucht m.fl., 1990).

2.3.2 Kartlägga föräldrarnas ekonomiska situation

Om det inte finns några större tillgångar förutom fastigheten där skogsbruk och/eller lantbruk sker är ofta företagets ekonomi och föräldrarnas privata ekonomi den samma. Eftersom detta oftast är fallet kan räkenskaperna efter lite ändring ge en bra bild över överlåtarnas kapitaltillgångar (Bucht m.fl., 1990).

2.3.3 Bestäm övertagarens möjliga skuldsättning

Eftersom det är lantbruksföretaget som står i centrum är det företagets ekonomiska tillgångar som ska uppfylla parternas önskemål och intressen. Det som nu kommer i fokus är de ekonomiska förutsättningarna för att fortsätta driva företaget.

Övertagaren behöver ofta ta lån för att ta över företaget. Denna skuldsättning måste stå i relation till avkastningen av företaget. För att få reda på vilket takpris och skuldsättning på företaget som övertagaren klarar av bör en grundlig ekonomisk kalkyl användas. Den kalkyl som skapas ska utgå från företagets befintliga resurser, även övertagarens förutsättningar och mål ska skall ingå (Bucht m.fl., 1990).

2.3.4 Planera föräldrarnas ekonomi efter överlåtelsen

Ofta medför överlåtelsen av fastigheten en stor förändring för föräldrarna. Hur inkomst- och förmögenhetssituationen kommer att se ut efter generationsskiftet bör nog redas ut (Bucht m.fl., 1990). Även föräldrarnas fortsatta arbete och boende på fastigheten bör tas upp (Bertholdsson m.fl., 2014).

2.3.5 Bestäm förmögenhetsöverföringen till övertagaren och kompensationsutrymme till syskon

I detta fall när det finns flera arvtagare är det viktigt att tillsammans vara eniga om hur stort belopp som skall föras över från föräldrarna till barnen. Det man helst vill vara vägledande för kompensationsutrymme till syskonen är vederlaget till överlåtarna och övertagarens takpris. Oftast är det en förhandlingsfråga och en marknadsvärdering av fastighetens olika tillgångar används i många fall som komplettering till takprisutredningen.

2.3.6 Utforma och välj överlåtelsealternativ

Hitintills har planeringen handlat om de sociala, mänskliga och ekonomiska aspekterna. Det som är kvar att lösa är de civil- och skatterättsliga frågorna. Exempel på frågor att ta ståndpunkt till:

- Vad är det som skall överlåtas? Fastighet, lager, djur etc.
- Vid vilken tidpunkt ska objekten överlåtas?
- Vilken överlåtelseform är lämpligast? Gåva eller köp? En kombination?

- Hur ska kompensation till syskon och vederlag till överlåtarna finansieras och utformas?

Olika överlåtelsealternativ och dess konsekvenser bör tas fram och presenteras för de inblandade.

2.3.7 Genomförande av generationsskiftet

När de inblandade parterna i familjen är kommit överens om ett överlåtelsealternativ kan de väsentliga förberedelseåtgärderna ta fart. Exempel på dessa är:

- Avstyckning av tomter
- Att lösa bostadsfrågan
- Anpassa bokslutet med avseende till tänkta gåvovärden, överlåtarnas pensionssituation etc.
- Utföra bodelning mellan makarna, vilket medför att de båda får lagfart på fastigheten (Bucht m.fl., 1990).

2.4 Ungas syn på skogen och problematiken

Som tidigare belysts förväntas ett större antal skogsfastigheter byta ägare inom den närmaste framtiden med tanke på att dagens skogsägare blir allt äldre (Sveriges Radio, 2013, Länk C). Men det finns ett problem, de barn som förhoppningsvis ska ta över föräldrarnas gård har idag högre krav på arbetsliv och ledighet. Många väljer bort föräldragården för ett liv i storstaden där flertalet jobb och universitetsutbildningar finns (LRF Konsult, 2015, Länk D). Urbaniseringen har ökad kraftigt de senaste 200 åren. Då bodde 90 procent av befolkningen i Sverige på landet. Idag är det tvärt om, 85 procent bor i tätorter (Statistiska Centralbyrån, 2015, Länk E).

2.5 Överlåtelseformer

Det finns flera olika sätt ett generationsskifte kan ske på. De olika överlåtelseformerna är köp, gåva, arv och testamente. Detta gäller för både fastigheten och driften (näringsfastigheten). Man kan också kombinera olika överlåtelseformer, vilket kan vara det bästa alternativet i många fall (Bucht m.fl., 1990).

2.5.1 Köp

Ett köp innebär att fastigheten överförs mot en ersättning som motsvarar fastighetens marknadsvärde. Enligt skatterätten är taxeringsvärdet gränsen mellan köp och gåva mellan närstående parter. Om ersättningen är över

taxeringsvärdet räknas det som ett köp, annars som en gåva (Bertholdsson m.fl., 2014).

När en fastighet ska överlåtas måste ett skriftligt avtal genomföras. För att avtalet ska vara giltigt och överlåtelsen ska gälla måste avtalet innehålla vissa uppgifter. Dessa formkrav är:

- Avtalet ska vara undertecknat av både köpare och säljare
- Köpeskilling ska anges i avtalet
- Fastighetsbeteckningen ska anges i avtalet
- Överlåtelsemening ska finnas, vilket innebär att det står i avtalet att fastigheten överförs från säljaren till köparen (Bucht m.fl., 1990).

2.5.2 Gåva

Vid gåva så skänker man bort gården, men man kan samtidigt ta betalt. Som tidigare benämnts får inte priset överstiga taxeringsvärdet om det skall räknas som en gåva (Hydén & Wiberg, 2001). För att gåva av fast egendom skall vara giltig krävs det att vissa formkrav är uppfyllda. Här måste både givare och mottagare underteckna en skriftlig handling. I handlingen skall det finnas en överlåtelseförklaring från givarens sida och fastighetsbeteckningen ska anges (Bertholdsson m.fl., 2014).

Det finns tre krav för att en gåva ska få föreligga (civilrättsligt), dessa är:

1. Den ska bygga på frivillighet
2. Det ska finnas en gåvoavsikt
3. Det ska ske en förmögenhetsöverföring från överlåtaren till övertagaren (Skatteverket, 2016, Länk F.)

För att överlåtaren som oftast är föräldrarna ska kunna kontrollera vad som händer med gården efter själva överlåtelsen kan gåvan förenas med villkor (Bertholdsson m.fl., 2014). Två exempel på villkor som är vanliga är att mottagaren av gården inte får överlåta den utan överlåtarens samtycke eller att gåvan enbart ska utgöra mottagarens enskilda egendom. Vissa villkor ska man vara försiktig med, de kan påverka övertagaren på ett negativt sätt som kanske gör att verksamheten inte går att utveckla. Därför bör villkoren vara tidsbegränsade (Bucht m.fl., 1990).

2.5.3 Arv och testamente

Efter att någon har avlidit har vissa närstående rätt att ärva. Rätten att ärva går efter arvsordningen. Ju närmre släkt man är med den avlidne desto större rätt

har man att ärva. Om den avlidne inte lämnar efter sig någon make så delas de närmaste släktingarna in i de tre följande arvsklasserna:

1. Arvslåtarens bröstarvingar (den avlidnes barn och deras avkomlingar).
2. Arvslåtarens föräldrar och deras avkomlingar (föräldrar, syskon och deras avkomlingar).
3. Arvslåtarens far- och morföräldrar och deras barn (fastrar, farbröder, mosttrar och morbröder). Kusiner har ingen legal arvsrätt.

Detta betyder att om det finns någon arvinge i den första arvsklassen har de övriga arvingarna i de andra arvsklasserna ingen rätt till arv. Finns det ingen arvinge i den första arvsklassen ärver arvingarna i den andra arvsklassen. Finns det ingen arvinge i den andra arvsklassen ärver arvingarna i den tredje arvsklassen. Finns det inga arvingar i den tredje arvsklassen och inget testamente är skrivet går kvarlåtenskapen till arvsfonden (Hydén & Wiberg, 2001).

Om den avlidne vill att egendomen skall fördelas på ett annat sätt än det som beskrivits ovan skall ett testamente upprättas. Testator kallas den som skriver testamentet och testamentstagare den som får något genom testamentet. Med hjälp av ett testamente kan testatorn bestämma, inom vissa gränser, hur dennes tillgångar ska fördelas (Bucht m.fl., 1990).

Den stora nackdelen när överlåtelsen sker som arv är tidpunkten som inte går att förutse vilket gör att någon planering ofta inte hunnit göras. Till skillnad mot överlåtelseformerna köp och gåva där tidpunkten kan bestämmas utefter olika faktorer som påverkar generationsskiftet (Bertholdsson m.fl., 2014).

2.6 Faktorer som påverkar valet av överlåtelseform

När man pratar om planerade generationsskiftet är det i huvudsak överlåtelseformerna köp och gåva man syftar till. Hur skatterna ser ut i de olika fallen är oftast den avgörande faktorn vid valet av överlåtelseform (Skogssällskapet, 2016, Länk G).

2.6.1 Skattemässiga resultatregleringar kopplade till generationsskifte

Intäkter och kostnader ser ofta olika ut från år till år i skogsbruket. Vissa år kanske det enbart är skogsvårdskostnader och andra år intäkter från gallring och förnygringsavverkning. För att inte drabbas av alltför stora skattesmällor finns det olika möjligheter att jämna ut resultatet (Tjäder & Seth, 2003). Nedan beskrivs olika metoder till resultatreglering och dess koppling till överlåtelseformerna köp och gåva.

Skogsavdrag

Vid skogsavdrag får man göra ett avdrag på 50 procent av skogsintäkterna. Dessa 50 procent behöver man inte skatta på. Utrymmet för avdraget grundar sig i vad man köpt skogen för. Hälften av detta värde är avdragsutrymmet. Sker överlåtelseformen som köp erhålls ett nytt avdragsutrymme. Sker det däremot som gåva tar man över tidigare ägares utrymme som redan kan vara helt eller delvis använt (Bertholdsson m.fl., 2014).

Skogskonto

Intäkter från skogen kan sättas in på ett bankkonto, kallat skogskonto. Det finns en gräns på hur mycket som får sättas in. 60 procent av avverkningsrätt och 40 procent av leveransvirke är tillåtet. När intäkterna tas ut från kontot tas de upp till beskattning. Skogskontot är bundet till en enskild fysisk person och inte till en fastighet (Bertholdsson m.fl., 2014).

Räntefördelning

För att behöva skatta så lite som möjligt på inkomsterna kan räntefördelning användas. Istället för att behöva skatta all inkomst i näringsverksamheten kan en del av inkomsten ibland skattas i inkomstlaget kapital. Detta kallas positiv räntefördelning (LRF, 2012, Länk H). Den inkomst som tas upp i näringsverksamhet beskattas med cirka 45-70 procent medan inkomst av kapital endast beskattas med 30 procent. Beroende på om kapitalunderlaget (tillgångarna minus skulderna) för räntefördelningen är positivt eller negativt så kan inkomsten flyttas olika.

Som tidigare påpekas finns det möjlighet att flytta inkomst i näringsverksamhet till inkomst av kapital. Sker det tvärtom kallas det negativ räntefördelning. Den positiva räntefördelningen är frivillig medan den negativa är tvingande. Ett outnyttjat positivt räntefördelningsbelopp kan sparas och utnyttjas kommande år. En del av det som ligger till grund för kapitalunderlaget är köpeskillingen för fastigheten (Agensjö & Bygge, 2013).

Sker överlåtelsen som gåva använder den nya ägaren den gamla ägarens köpeskillning för fastigheten som en del i kapitalunderlaget. Detta medför i det flesta fall att kapitalunderlaget kommer vara lägre än om överlåtelsen hade skett som köp, vilket leder till högre beskattning av framtida överskott (Skogssällskapet, 2016, Länk G).

Periodiseringsfond och expansionsfond

Ett annat sätt att jämna ut inkomsterna och på så sätt skjuta upp skatten är genom avsättning till periodiseringsfond och expansionsfond. Avsättningen sker enbart via deklarationen, pengarna sätts alltså inte in på något speciellt konto. Pengarna kan användas till vad som helst. Beskattningen för dessa pengar tas då

fördelaktigen upp det är vinsten i verksamheten inte når den statliga skattegränsen.

Det är tillåtet att sätta av 30 procent till periodiseringsfonden av överskottet från näringsverksamheten och de måste tas upp till beskattning inom 6 år (LRF, 2012, Länk H).

Expansionsfonden är till syfte att kunna utveckla verksamheten på liknande villkor som för aktiebolag. En maxavsättning på 128,21 procent av kapitalunderlaget är tillåtet. En expansionsfondsskatt (motsvarande bolagsskatten) på enbart 22 procent betalas vid avsättningen. Om näringsverksamheten något år går med underskott kan expansionsfonden återföras och kvitta detta underskott. Likt räntefördelningen utgör köpeskillingen en stor del i kapitalunderlaget för periodiseringsfond och expansionsfond. Detta betyder att om överlåtelsen sker som köp har ägaren möjlighet att sätta över större medel till periodiseringsfond och expansionsfond än om överlåtelsen hade skett som gåva (Agensjö & Bygge, 2013).

Överlåtelse via gåva, arv och testamente

Till skillnad mot överlåtelse via köp finns det möjlighet att överföra sparade räntefördelningsbelopp, expansionsfond, periodiseringsfond och skogskonto om överlåtelsen sker via gåva, arv eller testamente. Det som övertagaren har störst nytta av är det sparade räntefördelningsbeloppet som kan utnyttjas för att ta ut intäkterna på ett mer skattelindrigt sätt (Bertholdsson m.fl., 2014).

2.6.2 Andra faktorer att ta hänsyn till vid valet av överlåtelseform

Lagfart och stämpelskatt

Vid förvärv av en fastighet är övertagaren skyldig att söka lagfart. Detta leder till att den nya ägaren registreras i ett fastighetsregister. En expeditionsavgift på 825 kronor tas alltid ut i samband med ansökning om lagfart. När lagfarten blir godkänd ska stämpelskatt betalas till staten. För fysiska personer är stämpelskatten 1,5 procent av köpeskillingen. Vid överlåtelseformen gåva tas ingen stämpelskatt ut, med ett undantag, ersättningen för fastigheten måste understiga 85 procent av fastighetens taxeringsvärde året innan det år ansökan om lagfart godkänns (Bucht m.fl., 1990).

Inkomstskatt

Som tidigare nämnts räknas överlåtelsen som köp om vederlaget för fastigheten överstiger taxeringsvärdet. En kapitalvinstberäkning sker då på försäljningen. Eventuell kapitalvinst kommer att beskattas under inkomstlaget kapital. Sker

överlåtelsen som gåva kommer inte överlåtarna bli kapitalvinstbeskattade (Agenesjö & Bygge, 2013).

2.6.3 Köp eller gåva

Vilken överlåtelseform är då den mest lämpade? Enligt texten ovan är överlåtelse via köp den överlåtelseform som är mest fördelaktig med tanke på skogsbeskattningen. I andra avseenden kan dock gåva ses som ett bättre alternativ (Bertholdsson m.fl., 2014). Nedan beskrivs kortfattat fördelar och nackdelar med de två överlåtelseformerna.

Fördelar och nackdelar med köp respektive gåva:

- Ofta behöver lån tas för att finansiera köpet vilket leder till en högre skuldsättning än vid gåva.
- Stämpelskatt måste betalas vid köp.
- Vid köp uppstår ett nytt skogsavdragsutrymme vilket det inte gör vid gåva.
- Givarens kapitalvinst måste beskattas om överlåtelsen sker som köp.
- Överlåtelseformen köp medför ett förbättrat kapitalunderlag för räntefördelning och expansionsfond (Bertholdsson m.fl., 2014).

Som tidigare tagits upp kan även en blandning av överlåtelseformerna köp och gåva göras, detta kallas blandat fång. Om gården utgörs av fler registerfastigheter kan någon av fastigheterna överlåtas som ett köp. Detta ger övertagaren ett nytt anskaffningsvärde för skogen vilket är en fördel med tanke på skogsavdraget, dock kan inga villkor ställas. Vid ett senare tillfälle kan resterande del av fastigheterna överlåtas som gåva där villkor kan ställas från givarens sida. Denna metod går även att användas om gården bara har en registerfastighet. Då ska köpet innefatta en ideell andel av gården (Bertholdsson m.fl., 2014).

3. MATERIAL OCH METOD

Innan enkäten utformades gjordes en litteraturstudie. Dels studerades en hel del om generationsskiften för att kunna utforma relevanta frågor och dels studerades en bok angående utformning av enkäter. Detta för att frågorna skulle ställas på rätt sätt och för att minska missförstånden för besvararen.

3.1 Enkätens utformning och urval

Ett antal relevanta frågor diskuterades med handledare Eric Sundstedt på Skogsmästarskolan och tjänsteschef Mari Törrö på Mellanskog. 13 frågor togs fram, både kryssfrågor och öppna frågor. Enkäten (se bilaga 1) och skickades till 150 medlemmar i Mellanskog och 150 icke medlemmar. För att nå de personer där ett generationsskifte högst troligt är aktuellt valdes enbart personer som var 60 år eller äldre ut. Andra sökparametrar var att personerna skulle äga en fastighet som var 5 ha eller större och den skulle ligga inom Uppsala län. 150 valdes slumpmässigt ut ur Mellanskogs medlemsregister. För att få tag på ickemedlemmarna kontaktades Skogsstyrelsen. 150 personer togs ut från deras register som är baserat på Lantmäteriets register över fastigheter. Några personer som var medlemmar i Mellanskog dök även upp på listan från Skogsstyrelsen. Dessa dubletter togs bort och nya slumpades in för att samma fastighetsägare inte skulle finnas med 2 gånger. I missivbrevet (se bilaga 2) förklarades syftet med undersökningen och att de som svarade var anonyma. För att påminnelsebrevet skulle slippas skicka till de som redan svarat skrevs ett löpnummer uppe i det högra hörnet på enkäten.

För att få in så många svar som möjligt motiverades skogsägarna, genom att svara på enkäten var de med på en utlottning av 5 yxor och 5 pannlampor. Missivbrevet, påminnelseutskicket och enkäten skrevs i Microsoft Word medan Microsoft Excel användes för att pricka av vilka skogsägare som hade svarat.

3.2 Utskicket och registrering av enkäten

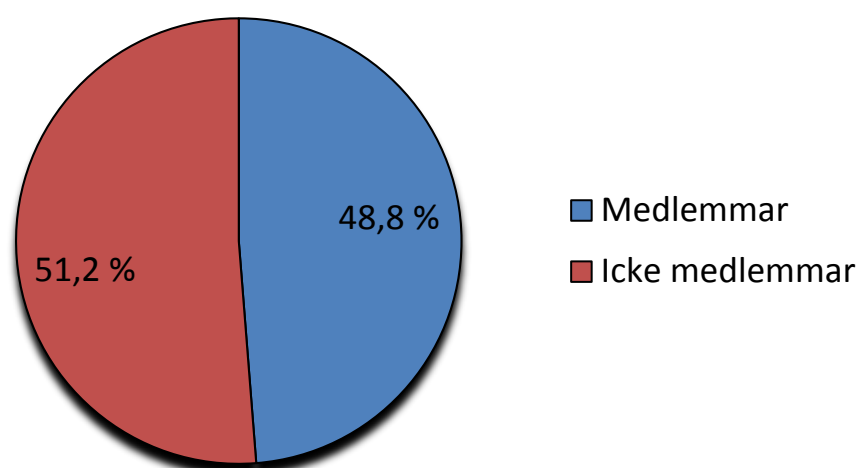
Utskicket gjordes via post. I kuvertet fanns enkäten, missivbrevet och ett frankerat svarskuvert. Första utskicket gjordes den 26 april 2016. Skogsägarna blev ombudda att skicka tillbaka enkäten inom 14 dagar. Påminnelseutskicket (se bilaga 3) gjordes den 23 maj 2016 och även då blev skogsägarna ombudda att skicka tillbaka enkäten inom 14 dagar. Enkätsvar som har kommit in efter 14 dagar från och med påminnelseutskicket har inte tagits med. Svaren har registrerats i ett enkätprogram som heter easyresearch som Mellanskog använder. Detta program använder Mellanskog sig av vid olika typer av undersökningar.

4. RESULTAT

I denna del kommer resultatet av enkätundersökningen att redovisas. Resultatet nedan redovisas i olika typer av diagram. Vilken typ av diagram som används beror på hur frågan är utformad och antalet svarsalternativ.

4.1 Svarsfrekvens från medlemmar och icke medlemmar

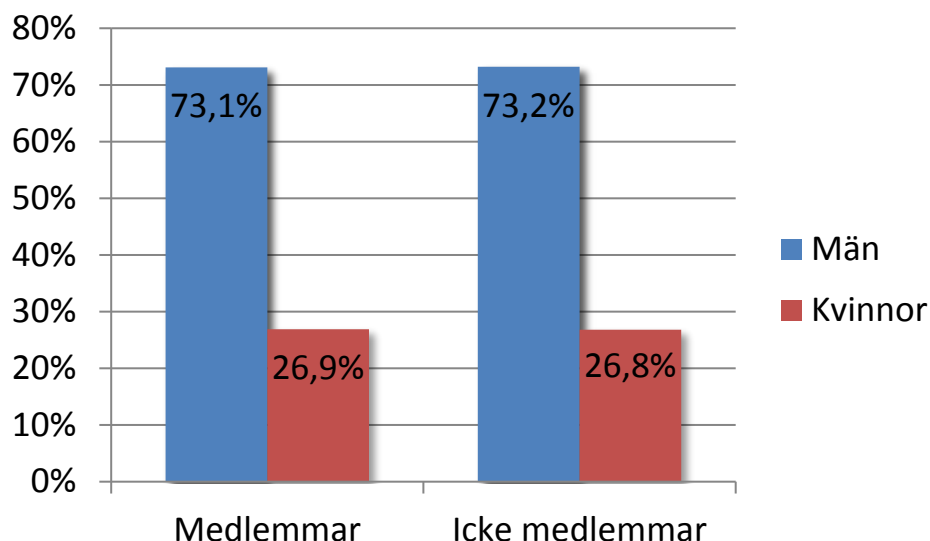
Utskicket gjordes till 150 medlemmar i Mellanskog och 150 icke medlemmar. Totalt var det 160 (53,33 %) som svarade. Av dessa var det 78 (48,8%) medlemmar och 82 (51,2 %) icke medlemmar (figur 4.1).



Figur 4.1 Fördelningen av antalet medlemmar i Mellanskog och antalet icke medlemmar i undersökningen.

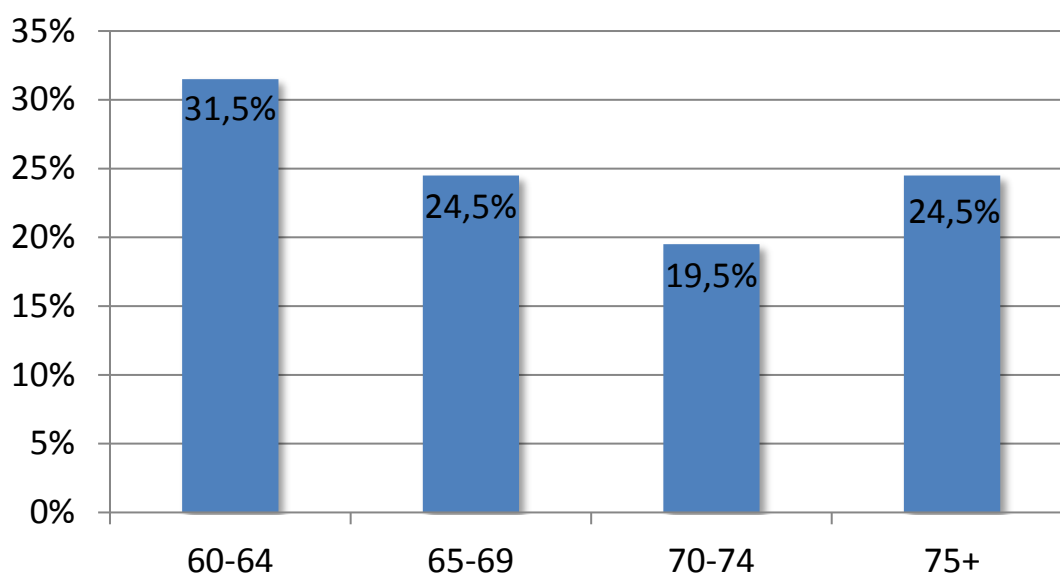
4.2 Bakgrundsvariabler

Av de enskilda skogsägarna i Sverige så var andelen kvinnor 38 procent och andelen män 62 procent år 2015 (Skogsbarometern, 2015). I denna undersökning var fördelningen väldigt jämn avseende svarsfrekvens mellan medlemmar och icke medlemmar. Av de som svarade i denna undersökning är 43 (26,9 %) kvinnor och 117 (73,1%) män. I figur 4.2 visas fördelningen av män och kvinnor för medlemmar och icke medlemmar.



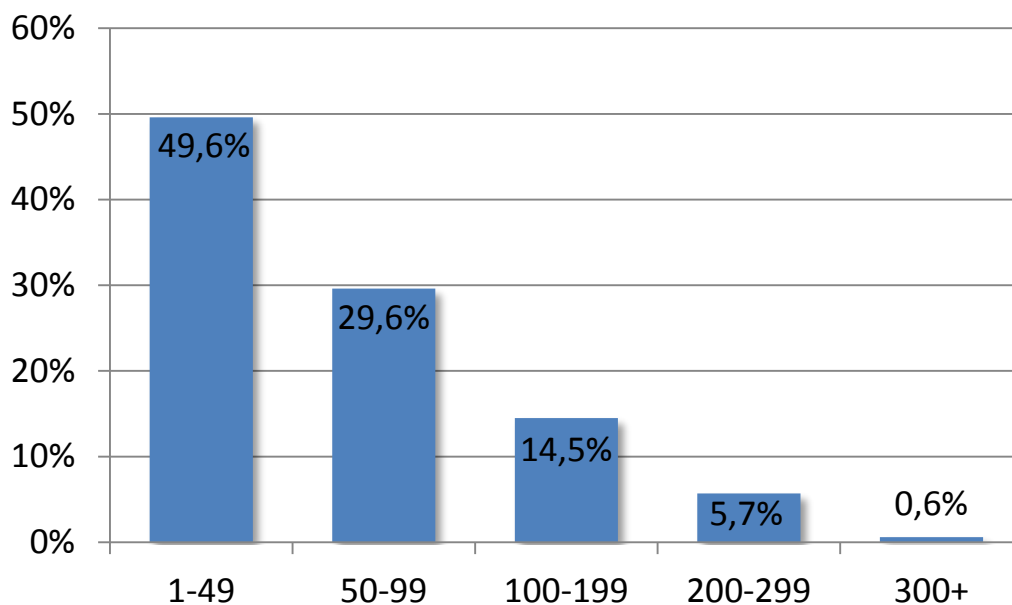
Figur 4.2 Antalet män och kvinnor fördelat på medlemmar och icke medlemmar som deltog i undersökningen.

Den genomsnittliga åldern för skogsägare i Sverige är ungefär 60 år och ökar för varje år som går. I denna undersökning deltog enbart skogsägare med en ålder på 60 år och äldre. Nedan (figur 4.3) visas åldersfördelningen hos skogsägarna.



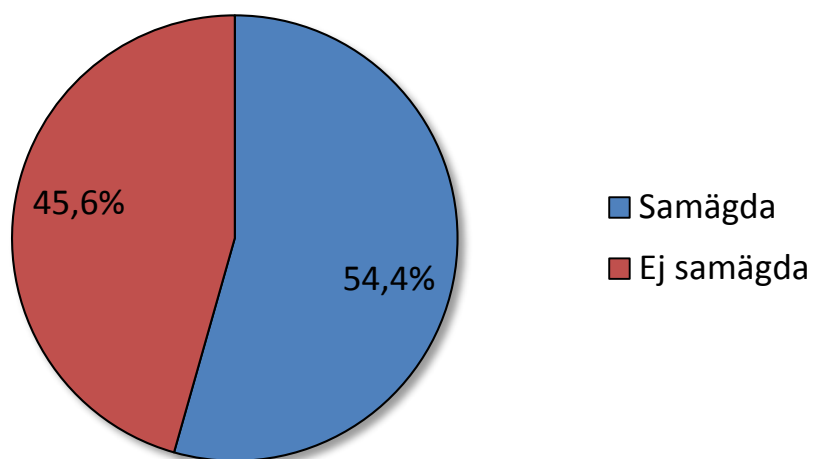
Figur 4.3 Åldersfördelningen i enkäterundersökningen.

70 procent av Sveriges skogsägare brukar en skog som har en areal mindre än 50 hektar (Skogsbarometern, 2015). Nedan visas en fördelning på hur stort skogsinnehav angett i hektar skogsägarna i denna undersökning har (figur 4.4).



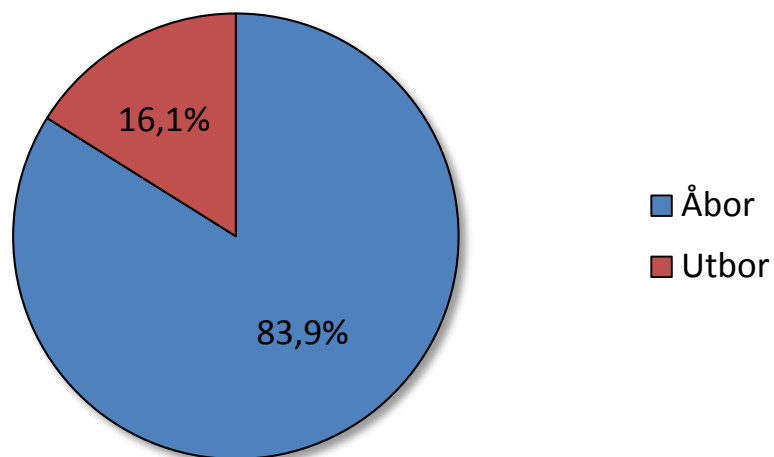
Figur 4.4 Arealfördelningen hos skogsägarna angett i hektar.

I denna undersökning ägdes drygt 50 procent av fastigheterna av mer än en person. 54,4 % ägde fastigheten tillsammans med någon annan medan 45,6 % ägde fastigheten själv (figur 4.5).



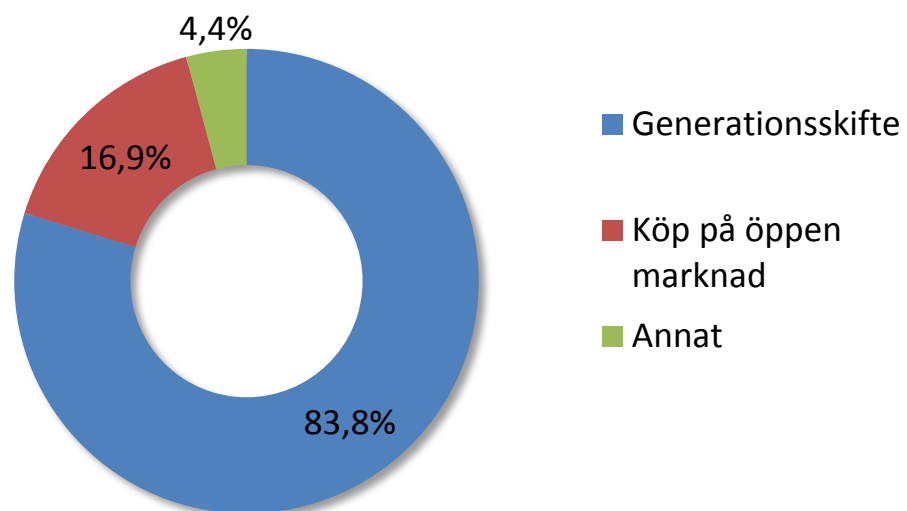
Figur 4.5 Andelen samägda fastigheter i undersökningen.

Cirka 28 procent av den privatägda skogen i Sverige ägs av utbor, skogsägare som bor i en annan kommun än sin skogsfastighet (Skogsaktuellt, 2016, Länk I). I denna undersökning är det enbart 16,1 % som är utbor (figur 4.6).



Figur 4.6 Andelen åbor respektive utbor i undersökningen.

Av de skogsägare som svarat på skogsbarometerns undersökning har 85 procent tagit över fastigheten via ett generationsskifte och resterande 15 procent har köpt fastigheten på öppen marknad (Skogsbarometern, 2015). Dessa siffror stämmer bra överens med vad skogsägarna i denna enkätundersökning svarat (figur 4.7).

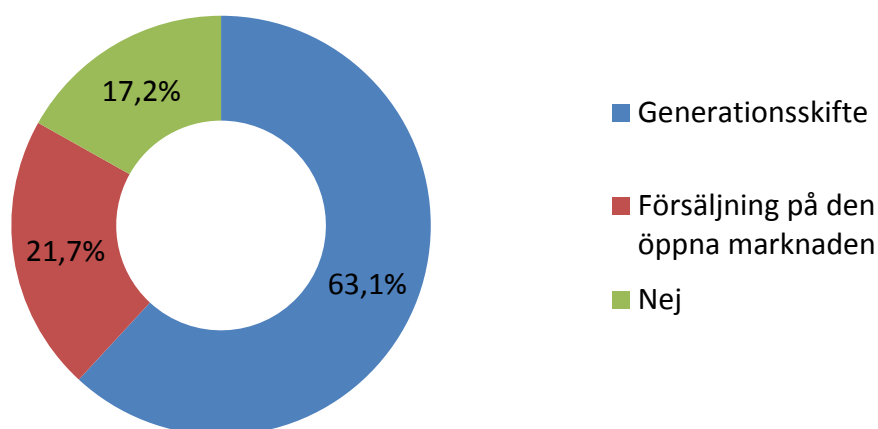


Figur 4.7 Hur skogsägarna har förvärvat huvuddelen av sin fastighet.

4.3 Fastigheten om 15 år

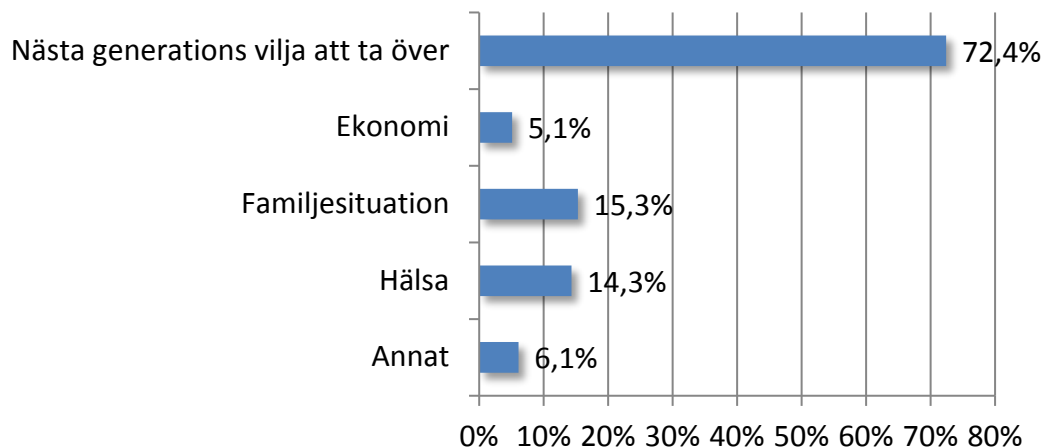
Enligt Skogsbarometern kommer ca 1,5 miljoner hektar byta markägare inom 5 år, vilket motsvarar ett värde på ungefär 77 miljarder kronor (Skogsbarometern, 2015). Traditionellt sett har förvärv av skogsfastigheter till största del skett via ett generationsskifte och så ser det även ut idag. Hur många skogsägare har tänkt göra ett generationsskifte inom 15 år? Vilka faktorer är det som styr detta och hur ser valet ut mellan att göra ett generationsskifte, sälja fastigheten eller att inte göra något alls med fastigheten för olika målgrupper?

Diagrammet nedan visar vad skogsägarna har svarat på frågan "Planerar du/ni att göra ett generationsskifte eller att sälja fastigheten inom 15 år?" De som har svarat "nej" har även fått ange anledningen till detta (se bilaga 4). Många av de som svarat "nej" vet ej ännu vad som kommer hända med fastigheten. För några är ett generationsskifte eller en försäljning inte aktuellt inom 15 år. Undersökningen visar ändå att den största delen (63,1%) av skogsägarna planerar ett generationsskifte (figur 4.8).



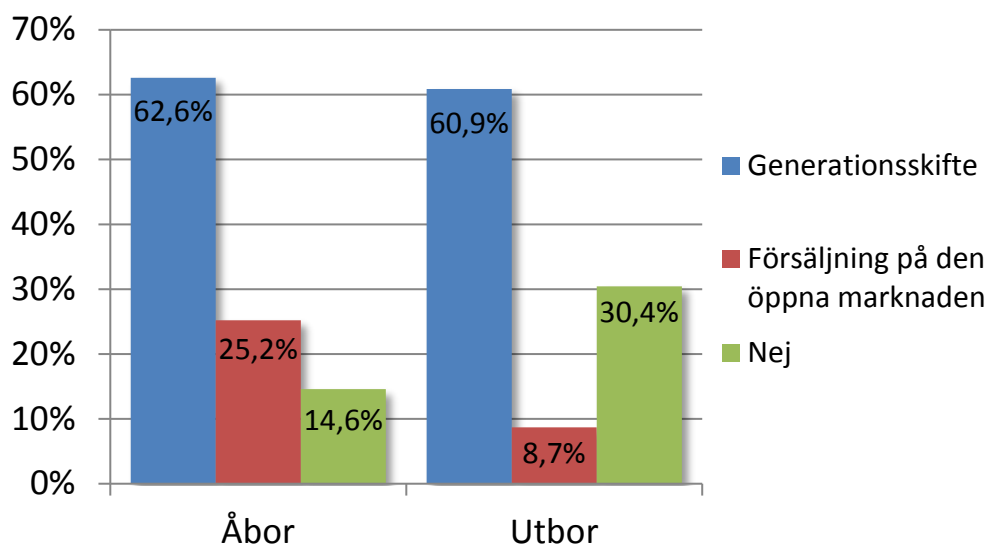
Figur 4.8 Skogsägarnas plan med fastigheten inom 15 år.

Skogsägarna i diagrammet nedan har svarat "ja" på frågan "planerar du/ni att göra ett generationsskifte eller att sälja fastigheten inom 15 år?". Diagrammet visar vilken faktor som är mest avgörande för att generationsskiftet kommer att ske (figur 4.9).



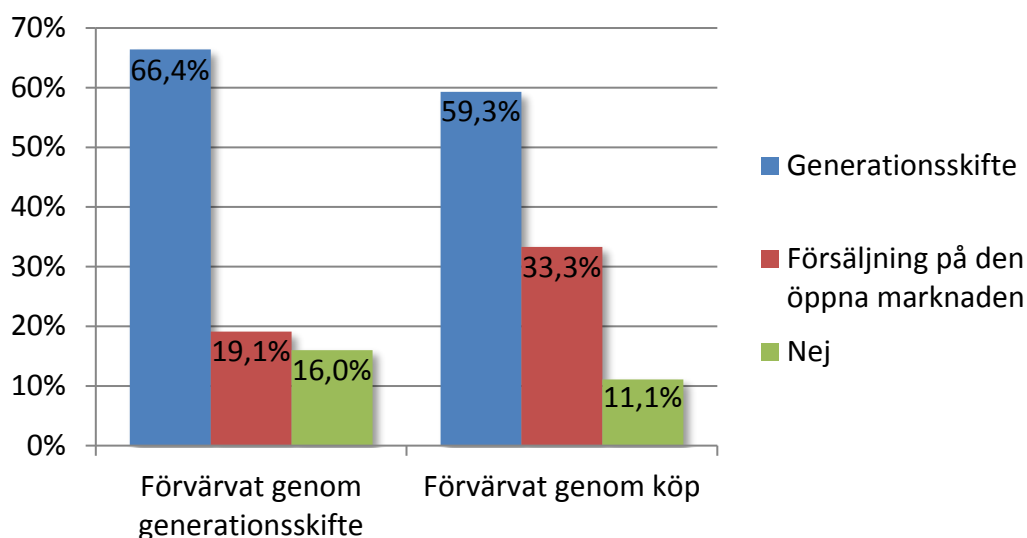
Figur 4.9 Faktorer som avgör att ett generationsskifte kommer att ske inom 15 år.

Ungefär samma andel åbor som utbor har tänkt sig ett generationsskifte inom 15 år. Fler åbor har tänkt sig att sälja fastigheten än utborna medan än större del av utborna inte vet vad de ska göra ännu eller inte tänker varken sälja fastigheten eller göra ett generationsskifte inom 15 år (figur 4.10).



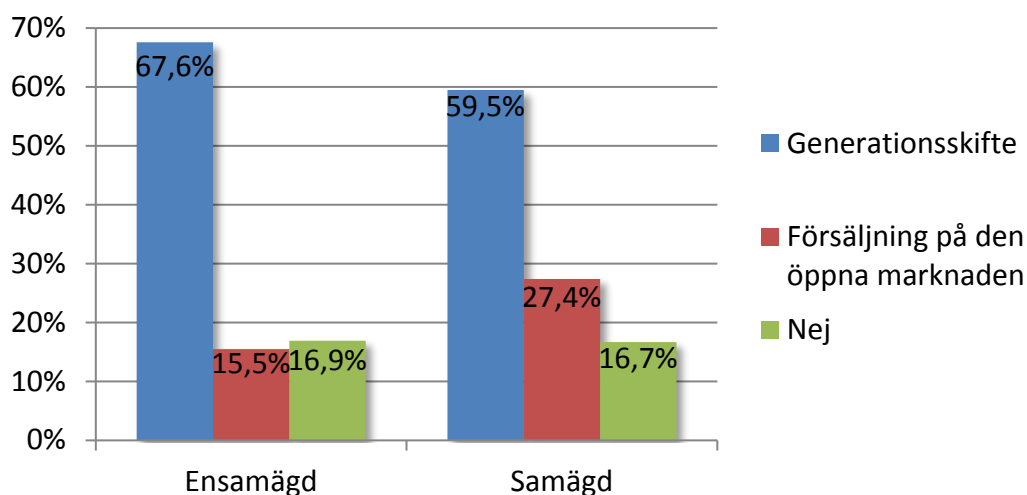
Figur 4.10 Vad som händer med åbors respektive utbors fastighet inom 15 år.

Av de skogsägare som förvärvat fastigheten via ett generationsskifte är det fler som har tänkt sig ett generationsskifte inom 15 år jämfört med de som köpt fastigheten på den öppna marknaden. Där är det istället fler som har tänkt sälja fastigheten i jämförelse med de som tagit över fastigheten via ett generationsskifte (figur 4.11).



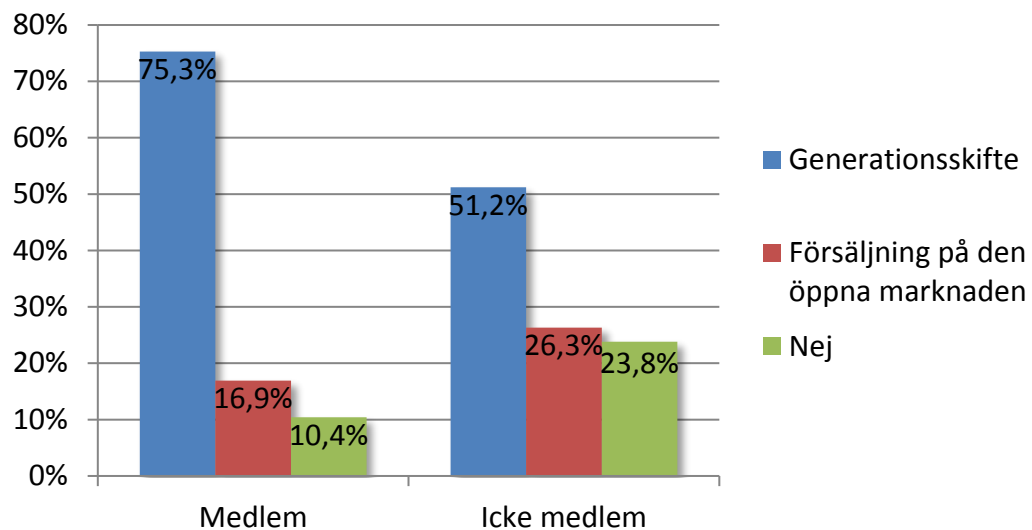
Figur 4.11 Hur de som tagit över fastigheten via ett generationsskifte respektive köpt fastigheten planerar göra med fastigheten inom 15 år.

Av de fastigheter som ägs av endast en person kan man se att fler fastigheter kommer att byta ägare via ett generationsskifte jämfört med fastigheter som är samägda. De samägda fastigheterna kommer istället säljas i större utsträckning än de ensamägda (figur 4.12).



Figur 4.12 Skillnaden om vad som kommer att hända mellan ensamägda fastigheter respektive samägda fastigheter inom 15 år.

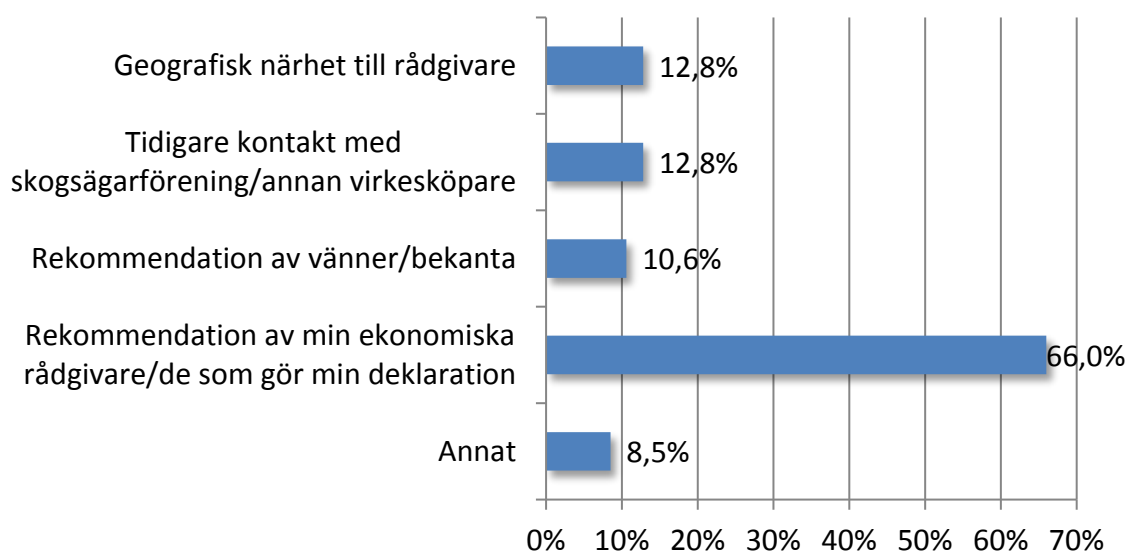
Det visade sig vara betydligt fler medlemmar som tänkt sig ett generationsskifte jämfört med icke medlemmar inom 15 år. Fler icke medlemmar än medlemmar har istället tänkt sälja fastigheten (figur 4.13).



Figur 4.13 Vad medlemmar respektive icke medlemmar väljer att göra med fastigheten inom 15 år.

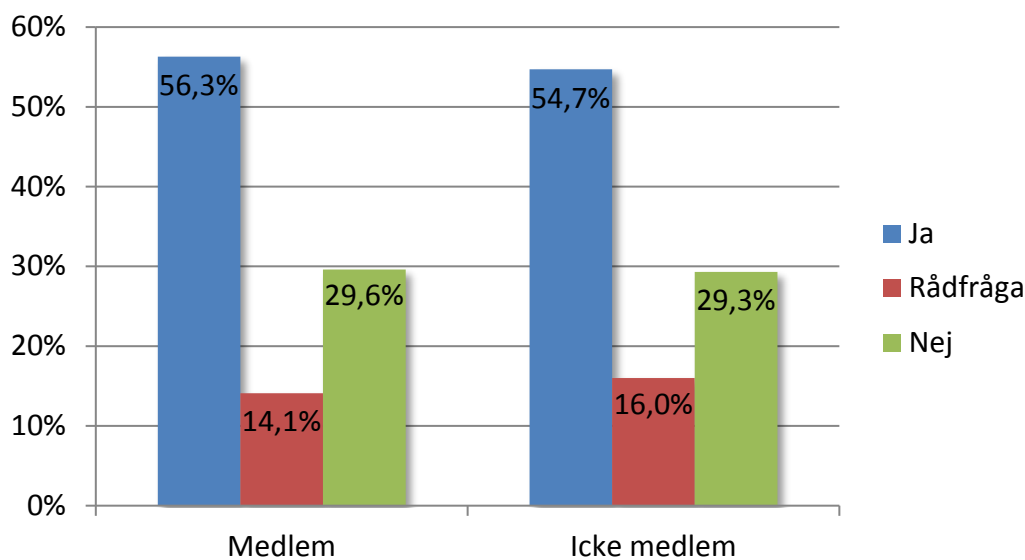
4.4 Rådgivning

Som tidigare nämnts så finns det mycket att tänka på inför ett generationsskifte. Många svåra frågor som skall diskuteras olika kalkyler skall tas upp. Därför tas nästan alltid en rådgivare in vid genomförandet av generationsskifte. Rådgivaren kan i sin tur ta in specialister inom olika områden så som frågor gällande värdering, ekonomi, skatte- och civilrätt. De skogsägare som har angett att de planerar ett generationsskifte inom 15 år har fått ange vilken faktor som är mest avgörande för dem vid valet av rådgivare som hjälp vid generationsskiftet (figur 4.14). Drygt hälften (66 %) har svarat att de skulle vända sig till deras ekonomiska rådgivare för rekommendation.



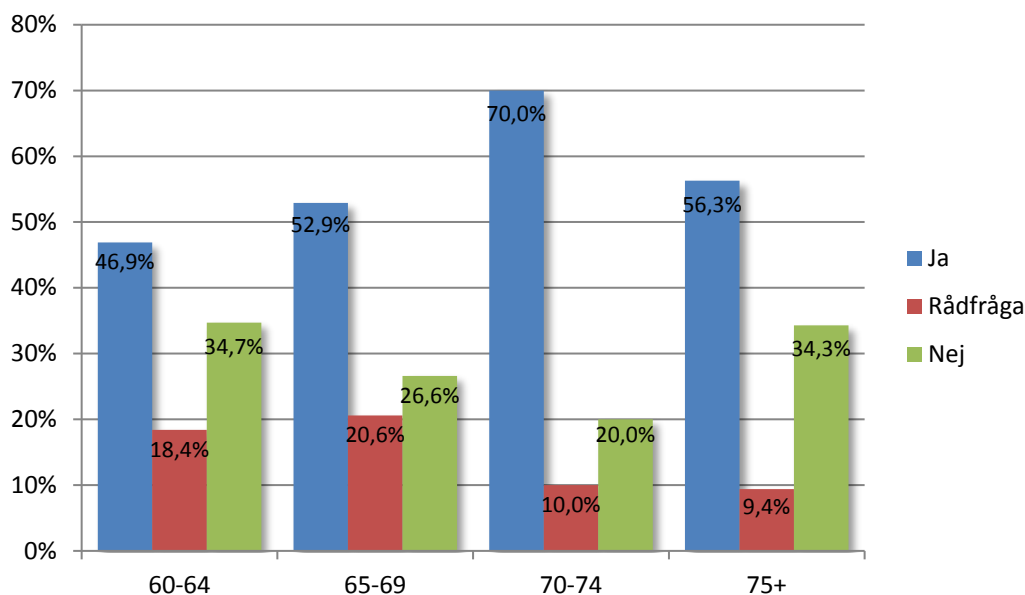
Figur 4.14 Vilken faktor som är mest avgörande för skogsägarna vid valet av rådgivare.

Nedan visas en jämförelse mellan medlemmar och icke-medlemmar i frågan om skogsägarna vet vart de skall vända sig för att få råd och hjälp vid ett generationsskifte. De flesta skulle vända sig till LRF-konsult (se bilaga 5). Svaren från medlemmar respektive icke medlemmar skiljer sig nästan ingenting. Det intressanta är att nästan 30 procent inte vet vart de skall vända sig (figur 4.15).



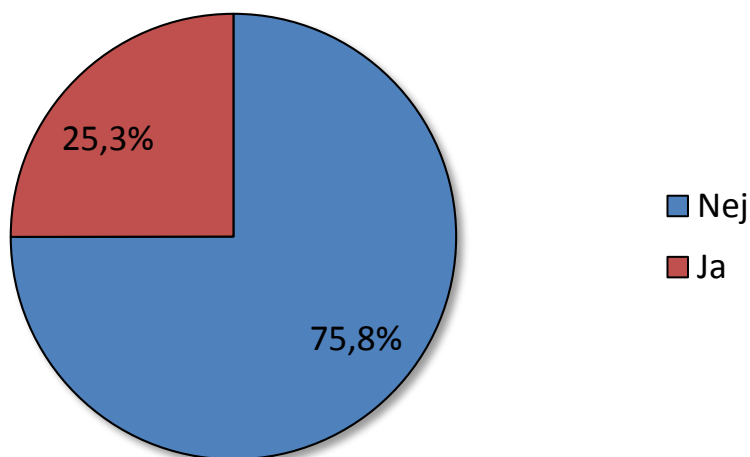
Figur 4.15 Vet skogsägarna vart de skall vända sig för råd och hjälp vid ett generationsskifte.

Undersökningen visar att ju äldre skogsägarna är, i desto större utsträckning vet de vart de skall vända sig för att få råd och hjälp vid ett generationsskifte, förutom de som är 75 år och äldre (figur 4.16).



Figur 4.16 Svaren från frågan "Vet du vart du/ni skulle vända er idag för att få råd och hjälp vid ett generationsskifte?" har fördelats på åldersgrupperna.

Eftersom skogägarföreningar och skogsbolag ofta hjälper till med generationsskiften och har olika samarbetspartners som är experter inom området så ställdes frågan "Önskar du/ni aktiv kontakt från skogägarföreningar eller skogsbolag i generationsskiftesfrågan?" Trots att 63,1 procent (figur 4.8) av skogsägarna har planerat att göra ett generationsskifte inom 15 år är det enbart 25,3 procent som svarat "ja". De som har svarat "ja" på denna fråga har även fått ange i vilken form de skulle vilja ha hjälp (se bilaga 6). De två faktorer som sticker ut mest är rådgivning och värdering (figur 4.17).



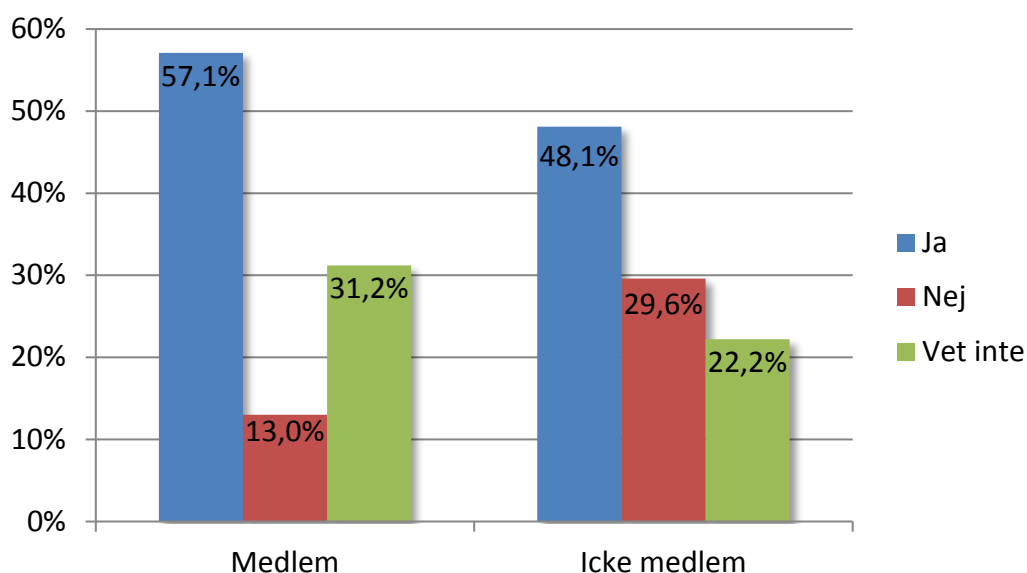
Figur 4.17 Önskar du/ni aktiv kontakt från skogägarföreningar eller skogsbolag i generationsskiftesfrågan?

4.5 Nästa generation

Förr var det mer regel än undantag att nästa generation tog över gården efter sina föräldrar. Idag bor större delen av befolkningen i tätorter. Föräldragården kommer i skymundan, universitetsutbildningar och olika arbetstillfällen i städerna lockar mer.

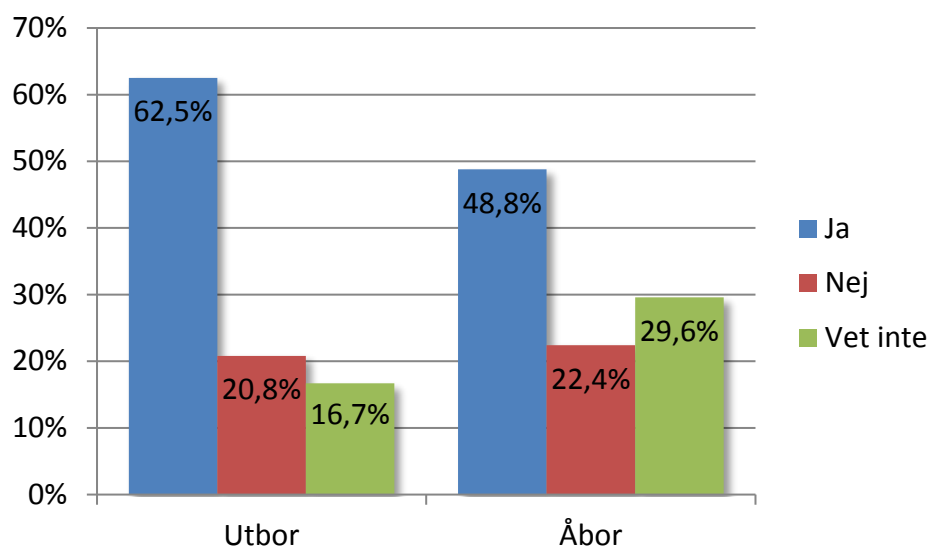
En fråga som ställdes till skogsägarna var ” Vad tror du skulle kunna öka intresset hos nästa generation att överta brukningsenheten?”. Den faktor som de flesta skogsägare tror skulle öka intresset är bättre lönsamhet. Andra faktorer som togs upp var tillgänglighet, till exempel att ha ett arbete i närheten av fastigheten. Även utbildning samt information var två faktorer som utmärkte sig (se bilaga 7).

Nedan är visas ett diagram över medlemmar och icke medlemmars svar på frågan ”Har du/ni någon närstående som vill ta över brukningsenheten?” (figur 4.18). Fler medlemmar än icke medlemmar har någon närstående som vill ta över fastigheten.



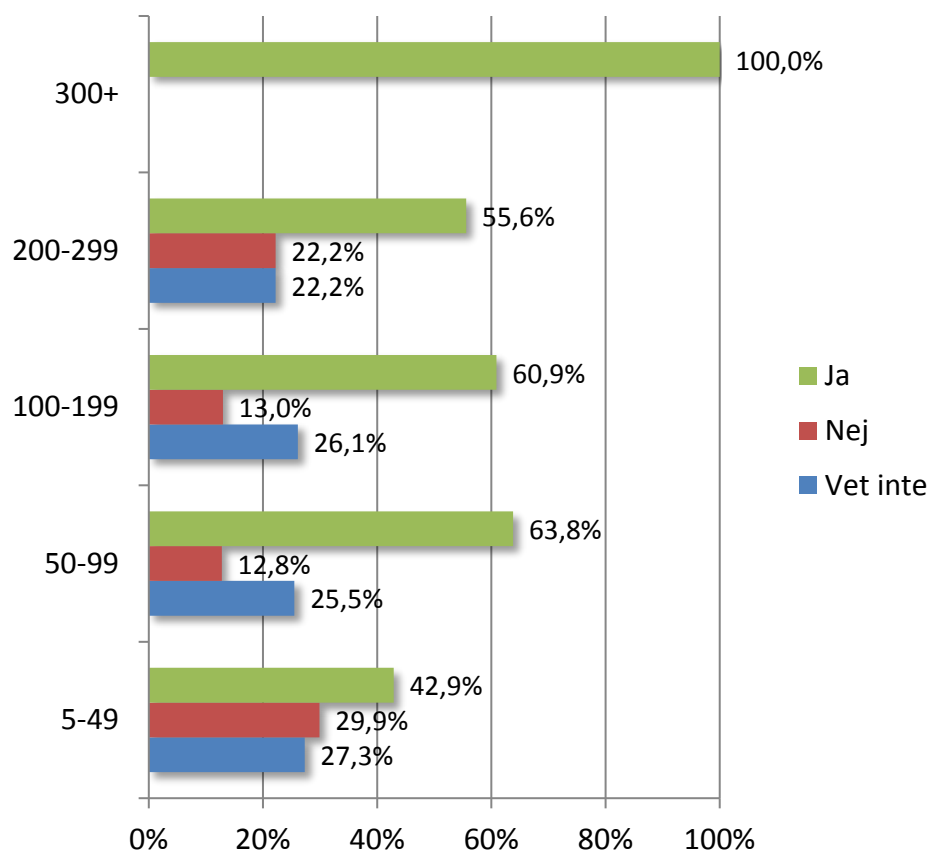
Figur 4.18 Har medlemmar respektive icke medlemmar någon närstående som vill ta över fastigheten?

Samma fråga som ovan (figur 4.18) har jämförts mellan åbor och utbor. Undersökningen visar att fler utbor än åbor har någon närstående som vill ta över brukningsenheten (figur 4.19).



Figur 4.19 Har utbör respektive åbor någon närstående som vill ta över fastigheten?

Diagrammet nedan visar hur många skogsägare som har någon närstående som vill ta över fastigheten och är uppdelad på deras arealstorlek angett i hektar (figur 4.20).



Figur 4.20 Svaren från frågan "Har du/ni någon närstående som vill ta över bruksenheten?" har delats upp på arealstorlek.

5. DISKUSSION

Under denna del kommer enkäten och dess resultat att analyseras och diskuteras. Detta för att få en uppfattning om varför svaren ser ut som de gör. Enkätens utformning och hur den skulle gjorts bättre kommer också tas upp.

Huvudsyftet med undersökningen har varit att ta reda på hur många skogsägare, 60 år eller äldre, som har tänkt sig ett generationsskifte inom 15 år. Dessutom få svar på andra frågor i den processen som t.ex. hur och vilken form av hjälp och rådgivning som kan komma att behövas.

5.1 Enkäten

Enkäten innehöll 13 frågor där både frågor med angivna svarsalternativ fanns och frågor som var öppna. Dessa frågor var indelade i 4 olika kategorier:

1. Bakgrundsvariabler som beskriver vilken typ av skogsägare som har svarat. Exempelvis hur gammal skogsägaren är, hur skogsägaren har förvärvat sin fastighet, om skogsägaren är åbo eller utbo etc.
2. Frågor som rör fastighetens framtid. Kommer fastigheten föras vidare via ett generationsskifte, säljas eller inget av det inom 15 år? Frågor som avgör varför ett generationsskifte sker var också med.
3. Frågor angående rådgivning. Vet skogsägarna vart de skall vända sig för råd och hjälp när det kommer till ett generationsskifte? Vilken faktor är mest avgörande vid valet av rådgivare?
4. Nästa generation. Har skogsägarna någon närstående som vill ta över brukningsenheten? Vad skulle kunna öka intresset för nästa generation att ta över?

Utskicket gjordes via post till personer som hade en skogsfastighet i Uppsala län. För att nå de skogsägare som borde ha tankarna kring ett generationsskifte eller att sälja fastigheten valdes enbart skogsägare ut som var 60 år eller äldre de skulle även äga minst 5 hektar produktiv skogsmark. Eftersom jag ville ha med icke medlemmar i undersökningen kontaktade jag Skogsstyrelsen för hjälp. De skickade ett register till mig med alla skogsägare som var 60 år och äldre och ägde minst 5 hektar. 150 icke medlemmar och 150 medlemmar slumpades ut.

Först tänkte jag skicka ut enkäten via e-post med tron om att få in fler svar eftersom det är smidigare att svara via datorn. Då det inte gick att få fram epostadressen till icke medlemmarna och de tilltänkta respondenterna kanske

inte hade någon mejladress gjordes utskicket via posten. Med tanke på att 160 (53.33%) skogsägare svarade känner jag att utskicket var lyckat.

5.2 Enkätens svagheter

En enkät skall vara rätt utformad. Frågorna skall vara rätt ställda och tydligt formulerade så att respondenten inte har några svårigheter med att besvara enkäten. Det underlättar även för mig som registrerar svaren om enkäten är rätt utformad.

Trots att jag kontrollerade enkäten flera gånger och testade den på några personer kan jag nu i efterhand se att vissa frågor och delar av upplägget skulle kunna ha gjorts annorlunda så att det blev mer tydligt. Många av respondenterna kryssade i flera alternativ på frågorna. Detta har lett till att vissa frågor har fått fler svar än antalet skogsägare som deltagit i undersökningen. I början på enkäten skrev jag "Kryssa i det alternativ som stämmer bäst". I stället skulle jag kanske ha skrivit "Kryssa i ett alternativ på varje fråga" för att minska andelen skogsägare som kryssat i fler alternativ.

Frågorna 8 och 10 (se bilaga 1) ville jag enbart att skogsägare som har tänkt sig ett generationsskifte inom 15 år skulle svara på. Även de som inte har tänkt sig ett generationsskifte inom 15 år har svarat på dessa frågor. Det jag skulle ha gjort är att bytt plats på fråga 9 och 10. I slutet på fråga 7 skulle jag ha skrivit "Vid försäljning eller nej fortsatt på fråga 10".

5.3 Analys och diskussion av resultatet

En hypotes jag hade innan utskicket var att fler medlemmar än icke medlemmar skulle ha svarat på enkäten. Detta eftersom jag tror att medlemmar är mer insatta och intresserade av skogsbruket än vad icke medlemmar är. Det visade sig vara tvärt om. Drygt hälften (51,2%) av icke medlemmarna svarade i jämfört med medlemmarna (48,8%). En av anledningarna till detta tror jag kan vara att medlemmarna oftare får enkäter skickade till sig och inte har samma intresse att svara jämfört med icke medlemmar. Eftersom min teori är att medlemmar har fått en del information från Mellanskog angående generationsskifte till skillnad mot icke medlemmar kan även detta vara en anledning till att fler icke medlemmar har svarat då de kanske vill ha mer information.

Det vanligaste sättet en fastighet förvärvas på är via ett generationsskifte. Detta stämde även i denna undersökning där 83,8 % har förvärvat sin fastighet via ett generationsskifte medan 16,9 % via köp på den öppna marknaden. Större delen (63,1%) av de tillfrågade har även tänkt sig ett generationsskifte inom 15 år medan 21,7 % har tänkt sälja fastigheten inom 15 år. Eftersom utskicket gjordes

till skogsägare som var 60 år eller äldre var den höga andelen som har tänkt sig ett generationsskifte väntat.

En fråga som har jämförts med olika målgrupper är "planerar du/ni att göra ett generationsskifte eller att sälja fastigheten inom 15 år?" Undersökningen visade att större andel av de som förvärvat fastigheten via ett generationsskifte har tänkt sig ett generationsskifte inom 15 år jämfört med de som köpt fastigheten som istället tänkt sälja fastigheten inom 15 år i större utsträckning än de som förvärvat fastigheten via generationsskifte. Detta tror jag kan bero på att det kan finnas en större anknytning till fastigheten, både från överlämnarens och övertagarens sida om fastigheten har gått i generationer än om man har köpt den.

Det visade sig att fler samägda fastigheter (27,4%) skulle säljas i jämfört med ensamägda (15,5%). Om man är fler ägare på en fastighet tror jag fler tycker det är svårt att göra upp om vem som ska ta över eller hur fastigheten skall delas upp. Det kan istället vara lättare att sälja fastigheten och dela upp pengarna.

Denna fråga jämfördes även mellan medlemmar och icke medlemmar. Man kan se att fler medlemmar (75,3%) planerar att genomföra ett generationsskifte jämfört med icke medlemmarna (51,2%). Denna skillnad tror jag kan bero på att Mellanskogs medlemmar har fått en viss information via Mellanskog och förstår att ju tidigare man planerar ett generationsskifte desto mer lyckat blir det oftast.

Respondenterna fick svara på frågan vilken faktor de tyckte var avgörande för att de planerar ett generationsskifte inom 15 år. De flesta har angett att det är nästa generations vilja att ta över. Detta resultat blev jag ganska förvånad över då det idag är många som väljer att bosätta sig i städer där arbete och utbildningar finns. Å andra sidan bor de flesta som har svarat i Uppsala län. Uppsala ligger centralt i länet vilket gör att de som är bosatta där inte har särskilt långt till fastigheten.

Som skogsägare blir man automatiskt företagare. Många skogsägare har en ekonomisk rådgivare som hjälper till med exempelvis bokslut och deklaration. På frågan vilken faktor som är mest avgörande vid valet av rådgivare som hjälp vid ett generationsskifte har 66 procent angett rekommendationer från deras ekonomiska rådgivare. Faktorer som geografisk närhet till rådgivaren, tidigare kontakt med skogsägarförening/annan virkesköpare eller rekommendation från vänner och bekanta var inte lika viktiga. Att de flesta respondenterna har angett rekommendation från deras ekonomiska rådgivare är inte så underligt. Detta eftersom många skogsägare förmodligen har bra kontakt och kan lita på sin rådgivare.

En fråga som ställdes till respondenterna var om det visste vart de skulle vända sig för råd och hjälp vid ett generationsskifte. Eftersom Mellanskog och LRF-konsult tillsammans har satt ihop ett generationsskiftespaket som består av rådgivning och genomförande trodde jag att medlemmarna i undersökning skulle

ha större kunskap om vart de skulle vända sig än icke medlemmarna. Det som förvånade mig var att resultatet nästan såg likadant ut mellan medlemmar och ickemedlemmar. Knappt 30 % visste inte vart de skulle vända sig. En av anledningarna tror jag kan bero på bristande marknadsföring från Mellanskogs sida. En annan anledning kan vara att skogsägarna inte har intresse av att ta reda på vart de kan vända sig för en när det är dags för generationsskiftet.

Av de respondenter som svarat att de planerar ett generationsskifte inom 15 år har även svarat på frågan om de önskar aktiv kontakt från skogsägarförening eller skogsbolag i generationsskiftesfrågan. Hela 75,8 % har angett att de inte vill ha någon aktiv kontakt. Anledningen till denna stora andel tror jag är att respondenterna känner frågan som påträngande. Istället skulle jag ha frågat "Är kontakt från en skogsägarförening eller ett skogsbolag av intresse i generationsskiftesfrågan?". Denna formulering känns mer neutral och skulle nog ge ett mer rättvist resultat.

Det flesta respondenterna som har svarat på frågan "Vad tror du/ni skulle öka intresset för nästa generation att överta fastigheten"? har angett ökad lönsamhet som svar. En av anledningarna kan vara att skogsägarna tror att nästa generation tycker att det krävs för mycket planering och arbete med fastigheten för att det skall löna sig. Även stora lån som ibland tas kan ta lång tid att betala av.

En teori jag hade var att desto större fastigheten är desto större chans är det att någon närstående vill ta över. Denna jämförelse görs i figur 4.20. Eftersom majoriteten av de svarande ägde mindre än 100 ha produktiv skogsmark var det svårt att få ett rättvist svar.

6. SAMMANFATTNING

Detta examensarbete är gjort på Skogsmästarskolan, SLU, Sveriges Lantbruksuniversitet. Arbetet har gjorts som en enkätundersökning till privata skogsägare i Uppsala län där Mellanskog har varit uppdragsgivare.

Syftet med arbetet har varit att ta reda på hur många skogsägare, 60 år eller äldre, som har tänkt sig ett generationsskifte inom 15 år. Dessutom få svar på andra frågor i den processen som t.ex. hur och vilken form av hjälp och rådgivning som kan komma att behövas.

Litteraturundersökningen beskriver arbetsgången vid ett generationsskifte. De olika överlåtelseformerna med dess för- och nackdelar tas också upp.

Enkäten bestod av 13 frågor som skickades ut via post och till 150 medlemmar i Mellanskog och 150 icke medlemmar. Skogsägarna i denna undersökning är minst 60 år gamla och äger minst 5 hektar produktiv skogsmark. Det var 160 som svarade varav 51,2 % icke medlemmar och 48,8 % medlemmar. Den totala svarsfrekvensen var 53,33 %.

Större delen av de svarande var män som bodde i samma kommun som fastigheten och har tagit över fastigheten via ett generationsskifte.

Majoriteten av de svarande har tänkt sig ett generationsskifte inom 15 år. Resultatet visar även att de som har köpt fastigheten kommer att sälja fastigheten i större utsträckning än de som tagit över den via ett generationsskifte.

Enligt de flesta skogsägare är det på grund av nästa generations vilja att ta över som gör att de planerar ett generationsskifte inom 15 år

Nästan 1/3 av skogsägarna visste inte vart de skulle vända sig för råd och hjälp vid ett generationsskifte.

Större delen av de svarande hade vänt sig till sin ekonomiska rådgivare för rekommendation vid valet av rådgivare som hjälp vid ett generationsskifte.

De flesta skogsägare har någon närstående som vill ta över fastigheten. Bättre lönsamhet, arbete i närheten, utbildning och information tror skogsägarna är faktorer som skulle öka intresset för nästa generation att överta fastigheten.

7. REFERENSER

7.1 Publikationer

Skogsbarometern (2015). Swedbank och Sparbankerna, LRF Konsult.

Bertholdsson, J., Lindberg, J. & Alstad, V. (2014). *Skogsägarens Företagsbok*. Mölnlycke: Elanders.

Bucht, R., Kindlund, P., Lindberg, J. & Odén, C. (1990). *Gården får ny ägare*. Stockholm: LTs Förlag.

Hydén, S. & Wiberg, L. (2001). *Generationsskifte i familjeföretag*. Uddevalla: Media Print.

Tjäder, C. & Seth, S. (2003). *Skog-köp, förvaltning, samägande, generationsskift*. Lund: Wallin & Dalholm Boktryckeri AB.

Agensjö, J. & Bygge, M. (2013). *Skatterna i skogen*. Stockholm.

7.2 Internetdokument

Länk A:

Jordbruksaktuellt (2012). *Var ute i god tid och öka förutsättningarna för ett framgångsrikt generationsskifte*. [Online] Tillgänglig: <http://ja.se/?p=40953&pt=144&pg> [2016-02-10].

Länk B:

Jordbruksaktuellt (2005). *Generationsskifte - från köksbordskonferens till genomförande*. [Online] Tillgänglig: <http://www.ja.se/?p=24812&m=3433&pt=105&highlight=generationsskifte> [2016-02-10]

Länk C:

Sveriges Radio (2013). *Svårt för unga att bli skogsägare*. [Online] Tillgänglig: <http://sverigesradio.se/sida/artikel.aspx?programid=91&artikel=5576584> [2016-02-11]

Länk D:

LRF Konsult (2015). *Svårt för unga att ta över gården*. [Online] Tillgänglig: <http://www.lrfkonsult.se/press/vara-nyhetsbrev1/nyhetsbrev-jord--skog1/nyhetsbrev-arkiv/svart-for-unga-att-ta-over-garden/> [2016-02-15]

Länk E:

Statistiska Centralbyrån (2015). *Urbanisering-från land till stad*. [Online]
Tillgänglig: <http://www.scb.se/sv/Hitta-statistik/Artiklar/Urbanisering--fran-land-till-stad/> [2016-02-12]

Länk F:

Skatteverket (2016). *Olika former av överlåtelser*. [Online] Tillgänglig:
<https://www4.skatteverket.se/rattsligvagledning/edition/2016.1/2724.html>
[2016-02-15]

Länk G:

Skogssällskapet (2016). *Generationsskifte – köp eller gåva beror på skatten*.
[Online] Tillgänglig: <https://www.skogssallskapet.se/artiklar--reportage/artiklar/2011-09-07-generationsskifte---kop-eller-gava-beror-pa-skatten.html> [2016-02-16]

Länk H:

LRF Konsult (2012). *Skog och skatter. En guide för nya skogsägare*. [Online]
Tillgänglig: http://www.lrfkonsult.se/pagefiles/1060/skog_skatter_210_web.pdf
[2016-02-16]

Länk i:

Skogsaktuellt (2014). *De forskar kring de nya skogsägarna*. [Online] Tillgänglig:
<http://www.skogsaktuellt.se/artikel/45978/de-forskar-kring-de-nya---skogsagarna.html> [2016-06-09]

8. BILAGOR

Bilaga 1 – Enkät



Enkätundersökning gällande generationsskiften av skogsfastigheter

Kryssa i det alternativ som stämmer bäst.

1. Är du:
Man ☐
Kvinna ☐
2. Ålder:
60–64 ☐
65–69 ☐
70–74 ☐
75+ ☐
3. Hur stort är ditt/erat skogsinnehav angett i hektar produktiv skogsmark?
1–49 ☐
50–99 ☐
100–199 ☐
200–299 ☐
300+ ☐
4. Äger du bruksenheten tillsammans med någon?
Ja ☐
Nej ☐
5. Bor du eller någon av de andra ägarna i samma kommun som bruksenheten?
Ja ☐
Nej ☐
6. Hur har du/ni förvärvat huvuddelen av fastigheten?
Via ett generationsskifte (köp, gåva, arv, testamente) ☐
Via köp på öppen marknad ☐
Annat: ☐
7. Planerar du/ni att göra ett generationsskifte eller att sälja fastigheten inom 15 år?
Ja, via ett generationsskifte (köp, gåva) ☐
Ja, via försäljning på den öppna marknaden ☐
Nej och i så fall varför? ☐
.....

VÄND >>>

8. Om du planerar ett generationsskifte inom 15 år, vilken är den avgörande faktorn?

- Nästa generations vilja att ta över ☐
Ekonomi ☐
Familjesituation ☐
Hälsa ☐

Annat:
.....
.....

9. Vet du vart du/ni skulle vända er idag för att få råd och hjälp vid ett generationsskifte?

- Ja, till (ange vart/vem) ☐
Jag skulle rådfråga/söka mer information via ☐
Nej ☐

10. Om ett generationsskifte är aktuellt inom 15 år vilken faktor är då mest avgörande för dig vid valet av rådgivare som hjälp vid generationsskiftet?

- Geografisk närhet till rådgivare ☐
Tidigare kontakt med skogsägareförening/annan virkesköpare ☐
Rekommendation av vänner/bekanta ☐
Rekommendation av min ekonomiska rådgivare/de som gör min deklaration ☐

Annat:

11. Har du/ni någon närstående som vill ta över bruksenheten?

- Ja ☐
Nej ☐
Vet inte ☐

12. Vad tror du/ni skulle kunna öka intresset hos nästa generation att överta bruksenheten?

Svar:
.....
.....

13. Önskar du/ni aktiv kontakt från skogsägareförening eller skogsbolag i generationsskiftesfrågan?

- Ja, i vilken form? ☐
Nej ☐

Bilaga 2 – Missivbrev



Hej!

Jag heter Axel Arvidsson och läser mitt sista år på Skogsmästarprogrammet vid Sveriges Lantbruksuniversitet i Skinnskatteberg. Den avslutande delen på min utbildning är examensarbetet och skrivs i ämnet skogshushållning.

Under min tid på Skogsmästarskolan har både lärare och utomstående föreläsare tagit upp generationsskiften som en viktig nyckelfaktor nu och i framtiden.

Jag gör mitt examensarbete åt Mellanskog med tjänsteschef Mari Törrö som handledare. Syftet med denna enkät är att få en uppfattning om hur ni som skogsägare ser på generationsskiften och vad som påverkar valet av rådgivare.

Genom att svara på denna enkät bidrar du till ett bättre underlag för organisationen som i sin tur kan anpassa sig till dig och dina önskemål. Ditt deltagande är värdefullt.

Du är en av 300 slumpmässigt utvalda från Lantmäteriets fastighetsregister för att delta i denna enkätundersökning och kommer att vara anonym. Numret högst upp till höger på enkäten är enbart ett löpnummer så att du skall slippa få ett påminnelsebrev. Enkäten tar ca 10 minuter att besvara. Det kommer att ske en utlottning av yxor och pannlampor till de som har svarat, bilder ser ni längre ner. När du fyllt i enkäten postar du den i det frankerade kuvertet inom 14 dagar.

Du kan kontakta mig när som helst via telefon eller mail vid frågor. Tack för att du tar dig tid att svara på enkäten och bidrar till genomförandet av mitt examensarbete!

Med vänlig hälsning
Axel Arvidsson

Tel. 073-784 61 75
E-post: alon0002@stud.slu.se



SKOGSÄGARNAS MELLANSKOG EK FÖR
Box 127
751 04 UPPSALA

Telefon: 010-482 80 00
Telefax: 010-482 80 99

Org nr: 785000-3349
Bankgiro: 193-9222
Postgiro: 17 14 77-3

Bilaga 3 – Påminnelsebrev

Påminnelsebrev

Hej!

För ca 3 veckor sedan skickade jag ut en enkät med frågor gällande generationsskiften och rådgivning kring detta. För att få så hög svarsfrekvens som möjligt uppskattar jag verkligen om du vill besvara den.

Jag heter Axel Arvidsson och läser mitt sista år på Skogsmästarprogrammet vid Sveriges Lantbruksuniversitet i Skinnskatteberg. Den avslutande delen på min utbildning är examensarbetet och skrivs i ämnet skogshushållning.

Under min tid på Skogsmästarskolan har både lärare och utomstående föreläsare tagit upp generationsskiften som en viktig nyckelfaktor nu och i framtiden.

Jag gör mitt examensarbete åt Mellanskog med tjänsteför Mari Törrö som handledare. Syftet med denna enkät är att få en uppfattning om hur ni som skogsägare ser på generationsskiften och vad som påverkar valet av rådgivare.

Genom att svara på denna enkät bidrar du till ett bättre underlag för organisationen som i sin tur kan anpassa sig till dig och dina önskemål. Ditt deltagande är värdefullt.

Du är en av 300 slumpmässigt utvalda från Lantmäteriets fastighetsregister för att delta i denna enkätundersökning och kommer att vara anonym. Numret högst upp till höger på enkäten är enbart ett löpnummer så att du skall slippa få ett påminnelsebrev. Enkäten tar ca 10 minuter att besvara. Det kommer att ske en utlottning av yxor och pannlampor till de som har svarat, bilder ser ni längre ner. När du fyllt i enkäten postar du den i det frankerade kuvertet inom 14 dagar.

Du kan kontakta mig när som helst via telefon eller mail vid frågor. Tack för att du tar dig tid att svara på enkäten och bidrar till genomförandet av mitt examensarbete!

Med vänlig hälsning

Axel Arvidsson

Tel. 073-784 61 75

E-post: alon0002@stud.slu.se



Bilaga 4

Anledningen till att skogsägarna inte kommer göra ett generationsskifte inom 15 år?

- Testamente upprättat.
- Förhoppningsvis lever jag om 15 år.
- Testamente.
- Vet ej ännu.
- Inte aktuellt.
- Har ännu inte reflekterat över detta.
- Vet i dagsläget ej vad som ska göras
- Testamente upprättat.
- Vet ej.
- Har den kvar så länge jag lever.
- Inget bestämt.
- Fortfarande aktiv.
- Hoppas att vi kan fortsätta gå i skogen.
- Trivs på fastigheten.
- Inte bestämt mig.
- Frågan är öppen än så länge.
- Vet ej.
- Vet inte.
- Vi ser tiden an.
- Inget planerat.
- Min fru som är delägare är fortfarande "ung" då.
- Vet ej.

Bilaga 5

Vart skulle skogsägarna vända sig för råd och hjälp vid ett generationsskifte?

- LRF konsult
- LRF konsult
- LRF konsult
- LRF konsult
- Banken, LRF konsult
- Vår revisor.
- Finns fler alternativ.
- Areal
- Argum.
- LRF konsult
- LRF
- Balek
- Advokat.
- LRF, Mellanskog
- LRF
- Jurist som är en god vän.
- LRF och mig själv
- LRF
- Fyrklövern
- Min ekonomiska rådgivare.
- LRF konsult
- LRF
- Advokat.
- Handelsbanken.
- Areal
- Mitt kontaktnät med rådgivare och mäklare
- LRF konsult
- LRF konsult
- Skogsstyrelsen eller något liknande.
- LRF
- LRF konsult
- LRF konsult
- LRF
- Mig själv.

- LRF konsult,
Handelsbanken
- LRF konsult.
- LRF konsult +
Mellanskog
- Handelsbanken.
- Mig själv.
- LRF konsult
- Bekant (kunnig).
- Min bror.
- Vår nuvarande
revisor.
- LRF
- Areal
- LRF konsult
- LRF konsult eller
liknande
- LRF konsult
- LRF konsult
- LRF konsult
- Mellanskogs
representanter
(LRF)
- Bror/sakkunnig.
- Bank
- LRF
- LRF konsult
- LRF konsult
- LRF
- LRF, Advokatbyrå
- Mellanskog eller
LRF konsult
- Vår revisor.
- Bekant.
- Mellanskog.
- Familjens
ekonomiska
rådgivare.
- Personlig
rådgivare.
- LRF konsult.
- LRF konsult

Bilaga 6

I vilken form vill skogsägarna ha hjälp i generationsskiftesfrågan?

- Informationsträffar
- Värdering
- Ekonomi.
- Skogsbruksplan.
- Skatter, juridik, samägande
- Skogsbruksplan, kommande intäkter och kostnader.
- Skriftligt, information per brev.
- Personlig rådgivning.
- Vet ej.
- Möjlighet att när den dagen kommer veta vem jag kan kontakta.
- Kan tänkas.
- Personlig kontakt.
- Värdering.
- Vid skrivandet av kontraktet etc.
- Skriftligt.
- Rådgivning och värdering.
- Upplysning om regler och lagar.
- Råd och tips. Hänvisning till genomförda generationsskiften.
- Har idag kontakt med LRF konsult.
- E-mail.
- Diskussion.
- Värdering.

Bilaga 7

Vad tror skogsägarna skulle kunna öka intresset för nästa generation?

- Utbildning och information
- Att det skulle stanna inom samma familj (fjärde generationen).
- Eventuellt uppköp av gränsande mark.
- Bättre jordbrukspolitik
- Lättare skattetryck i unga år.
- Mindre delar (lika många som antalet barn).
- Att något av barnen och dess respektive får bra arbete i närheten.
- Ju mer våra barn är här, starkare rötter, vilka partners de får i livet, om någon blir intresserad av jakt
- Gammal släktgård. I rakt nedstigande led sedan 1750.
- Bättre ekonomiska villkor.
- Bättre virkespriser.
- Att kunna kombinera att sköta brukningsenheten och arbetet på annan ort
- Intresse.
- Vet ej.
- Finns inget intresse.
- Ekonomisk bärighet i framtiden.
- Bättre lönsamhet.
- Att vi tar bra hand om och vidareförädlar brukningsenheten
- Bra avkastning.
- Intresse finns.
- De har tillräckligt med intresse.
- Bättre skogspriser.
- Lönsamheten.
- Träffa en sambo som är intresserad av det jordiska.
- Intresse för skogsbrukande.
- Vet ej.
- Vet ej.
- Vet ej.
- Högre virkespriser.
- Ett överkomligt pris.
- Troligen ej aktuellt då alla hitintills satsat på andra utbildningar.
- Jakt.

- Ett större engagemang och kunskap vad gäller de gröna näringarna från samhället.
- Vet ej.
- Bra priser.
- Behövs ej.
- Att enheten kontinuerligt tas om hand och förädlas.
- Lönsamheten.
- Hållbart ekonomiskt.
- Politiker, tjänstemän mm. måste ge jord- och skogsbruk bättre ekonomiska möjligheter (ex. lika villkor som övriga Europa).
- Vet ej.
- Jakt, biobränsle.
- Stannar inom familjen.
- Bättre lönsamhet.
- Genom att visa på de möjligheter som finns med ett skogsbrukande.
- Högre priser på spannmål och skogsvirke
- Ekonomi.
- Skogsavverkning i en framtid
- Att det är enkelt att genomföra generationsskiftet och att skatten är som den är i dagsläget.
- Generationsskifte pågår. Yngre generation hälftenägare.
- Vill bo på fastigheten. Är anställd vid Uppsalauniversitet som forskare.
- Som investering men inte sköta fastigheten.
- En annan belägenhet.
- Ekonomiskt.
- Investera för djurhållning.
- Känslan av att äga skog, även för jakt och rekreation
- Vet ej.
- Mindre "pappersarbete"!
- Ökad lönsamhet i jord- och skogsbruk.
- Andra tider.
- Vet ej.
- Att det inte påverkar den egna ekonomin negativt.
- Att få överta brukningsenheten till ett rimligt pris och föra arvet vidare (sjätte generationen).

- Att brukningsenheten är i bra skick.
- Lönsamhet.
- Släktskap, lönsamhet, skogsintresse.
- De är intresserade, tar över inom 1-2 år.
- En ökad efterfrågan på skogsprodukter. Fritidsintressen (jakt).
- Att behållningen blir bättre för odlaren av spannmål, gäller även avkastningen av virke.
- Att bo på landet och arbeta med annat.
- Vet ej.
- Att bo på landet.
- Bättre lönsamhet.
- Göra den så lättskött som möjligt. Eventuellt förvaltningsavtal med ex. Mellanskog
- Intresset finns hos min son.
- Närhet till boende och annat arbete.
- Vet inte.
- De äger redan fastigheter och tar gärna fler.
- Diverse kunskaper.
- Bättre lönsamhet. Möjlighet för tidigare generation att överta.
- Intresse för skog/bosätta sig där.
- Utbildning och lönsamhet
- vet ej.
- Att få delta i utbildning/kurser i skogsvård. Medverka vid plantering, röjning mm. Uppleva naturen tillsammans med familjen.
- Möjligheten att ströva och vistas i egen skog är oersättlig för oss i familjen.
- Bättre lönsamhet.
- Bättre pris på skog.
- Bättre virkespriser, mindre mark hos Naturskyddsföreningen.
- Vet inte.
- En ekonomisk analys.
- "Klart" någon vill ta över.
- Vet inte, det är skönt på landet.
- Att inse tjusningen i att äga, vårda och odla.
- Kommunikations, arbetstillfällen, utträde ur EU så att priser osv. går upp. Virkespriser, enklare regler, mindre

"miljökrav" på djurhållning och skogsbruk.

- Vet ej.
- Ekonomi.
- Bättre betalt för arbete.
- Inget.
- De har stort intresse av skog och natur och att föra släktgården vidare.
- Bättre lönsamhet.
- Priset.